



لطفاً در این قسمت چیزی ننویسید
تاریخ دریافت: / /
کد اختصاصی:

## کاربر گ اولیه

### ۱- معرفی صاحب ایده

مدرک / رشته‌ی تحصیلی:

نام و نام خانوادگی ارائه دهنده ایده:

شماره‌ی تماس:

سال اخذ مدرک:

پست الکترونیک:

آدرس:

### ۲- مشخصات تکمیلی و پیشنه شغلی ارائه دهنده ایده

ردیف	عنوان	بلی	خبر	توضیحات
۱	مستخدم دولت	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	در صورت بلی نام سازمان یا اداره: <input type="checkbox"/> وضعیت استخدامی: رسمی <input type="checkbox"/> پیمانی <input type="checkbox"/> قرارداد انجام کار معین / مشخص <input type="checkbox"/> بازنیسته <input type="checkbox"/> شرکتی
۲	پایان خدمت یا معافیت	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	در صورت بلی، نوع بیمه :
۳	اشغال به تحصیل در شرایط فعلی	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	در صورت بلی، از کدام بانک یا مؤسسه مالی:
۴	دارای بیمه‌بودن	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	مبلغ وام به ریال:
۵	سابقه دریافت وام	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	در صورت بلی، از کدام سازمان و ارگان:
۶	سابقه اخذ حمایت از دیگر ارگان‌ها و ادارت	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	نوع حمایت:
۷	ثبت شرکت	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	در صورت بلی، نام شرکت: شماره ثبت: تاریخ ثبت:

### ۳- عنوان ایده کسب و کار:

ایده مذکور به عنوان پایان نامه کار شده است: بله  خیر  مستندات مربوطه پیوست شود

### ۴- نوع خدمات و خدمات‌های مورد تقاضا:

سایر ( توضیح داده شود )  مکان استقرار  خدمات مشاوره  حمایت مالی

### ۵- ایده شما در چه مرحله‌ای از توسعه قرار دارد؟

طراحی مفهومی  طراحی تفصیلی  ساخت نمونه  تولید انبوه  تولید نیمه‌صنعتی  تست و ارزیابی  عرضه در بازار

نشانی: اردبیل، شهر گ کشاورزی - مرکز رشد واحدهای فناور دانشگاه محقق اردبیلی

کدپستی: ۵۶۱۸۹۳۸۶۹۹

ardabilatic@gmail.com

نشانی پایگاه: www.uma.ac.ir/roshd



## کاربرگ اولیه

۶- کسب و کار شمار چه کالاها یا خدماتی را عرضه خواهد کرد؟

---

---

---

---

---

---

۷- چه کسی قرار است این کالاها یا خدمات را خریداری کند؟

---

---

---

---

---

---

۸- چرا مشتریان شما چنین کالاها یا خدماتی را خریداری خواهند کرد؟

---

---

---

---

---

---

۹- کسب و کار شما چگونه این کالاها یا خدمات را عرضه خواهد کرد؟

---

---

---

---

---

---

۱۰- اسامی و تخصص قیم کاری:

امضاء	شغل فعلی	مدرک / رشته تحصیلی	نام و نام خانوادگی



واحدهای فناوری  
دانشگاه محقق اردبیلی

## کاربرگ اولیه

نام و نام خانوادگی  
تاریخ و امضاء

ئەذىز ئەمەن ئەلەنلەپچىڭ ئەمەن ئەلەنلەپچىڭ ئەمەن ئەلەنلەپچىڭ

۳

نشانی: اردبیل، شهرگ کشاورزی - مرکز رشد و احدهای فناور دانشگاه محقق اردبیلی

کد پستی: ۵۶۱۸۹۳۸۶۹۹

ardabilatic@gmail.com

نشانی پایگاه: www.uma.ac.ir/roshd

پست الکترونیک:



## کاربرگ اولیه

### «راهنمای تکمیل کاربرگ اولیه»

۱- عنوان ایده کسب و کار:

غیره

کشاورزی

خدماتی

تولیدی

۲- این کسب و کار از چه نوعی است؟

۳- کسب و کار شمار چه کالاها یا خدماتی را عرضه خواهد کرد؟

هر کسب و کاری، کالا یا خدمتی را عرضه می کند. به دقت در مورد این که کسب و کار شما چه چیزی را عرضه خواهد کرد، فکر کنید. آیا انواع کالاها یا خدمات گوناگونی را عرضه می کنید یا تنها یک کالا یا خدمت قرار است عرضه شود؟ آیا خدمت یا کالای شما کاملاً جدید است؟ آیا از مهارت های فنی لازم برای ارائه این کالاها خدمات برخوردارید؟ آیا برای ساخت این کالا یا ارائه این خدمات باید افراد دیگری را استخدام کنید؟  
توضیح دهید؟

---

---

---

۴- چه کسی قرار است این کالاها یا خدمات را خریداری کند؟

افرادی که کالاها و خدمات شما را خریداری می کنند، مشتریان شما هستند. این مشتریان ممکن است افراد یا کسب و کارهای دیگری باشند. ممکن است مشتریان از یک منطقه کوچک یا بزرگ، یا شاید از تمام کشور باشند. بنابراین لازم است به طور دقیق شرح دهید که مشتریان شما چه افرادی هستند؟ توضیح دهید؟  
توضیح دهید؟

---

---

---

---

---

---

---

---

۵- چرا مشتریان شما چنین کالاها یا خدماتی را خریداری خواهند کرد؟

اگر کالاها یا خدماتی را که مشتریان شما خواهان آن هستند، ارائه نکنید، آنها از شما خرید نخواهند کرد. بنابراین هنگام توسعه ایده کسب و کار، دانستن تیاز مشتریان از اهمیت زیادی برخوردار است. لازم است شرح دهید چرا مشتریان شما کالاها یا خدمات شما را خریداری خواهند کرد؟ توضیح دهید؟  
توضیح دهید؟

---

---

---

---

---

---

---

---



## کاربرگ اولیه

### ۶- کسب و کار شما چگونه این کالاها یا خدمات را عرضه خواهد کرد؟

شیوه برنامه ریزی شما در مورد فروش کالاها و خدمات بسیار اهمیت دارد. اگر قصد دارید مغازه‌ای باز کنید، این شیوه کاملاً مشخص است. مثلاً یک عینکفروشی، عینکها را در ویترین مغازه خود در معرض دید عموم قرار داده و مشتریان برای خرید عینک به مغازه او می‌آیند. اما یک تولیدکننده یا ارائه‌دهنده خدمات، روش‌های فروش مختلفی می‌تواند داشته باشد. برای مثال، یک تولیدکننده می‌تواند کالا را یا به طور مستقیم به مشتریان عرضه کند یا آن را به خدهفروشان بفروشد. برخی دیگر نیز کالای خود را از طریق اینترنت عرضه می‌کند. روش شما چگونه خواهد بود؟ توضیح دهید؟

### ۷- آیا نکته خاص دیگوی در مورد کسب و کار شما وجود دارد؟

توضیح دهید؟

### ۸- اسامی و تخصصات تیم کاری:

نام و نام خانوادگی	مدرک / رشته تحصیلی	شغل فعلی	امضاء

### ۹- نوع خدمات و حمایت‌های موردن تقاضا:

سایر ( توضیح داده شود )  مکان استقرار  خدمات مشاوره  حمایت مالی

### ۱۱- محصول شما در چه مرحله‌ای از توسعه قرار دارد؟

عرضه در بازار  طراحی مفهومی  طراحی تفصیلی  ساخت نمونه  تست و ارزیابی  تولید نیمه‌صنعتی  تولید انبوه

نام و نام خانوادگی



واحده‌اي فناوري  
دانشگاه محقق اردبيلی

## كاربرگ اواليه

امضاء

مدى زمانی تأثیرگذاری بر رفتار انسان

نشانی: اردبیل، شهرک کشاورزی - مرکز رشد واحدهای فناور دانشگاه محقق اردبیلی

کدپستی: ۵۶۱۸۹۳۸۶۹۹

ardabilatic@gmail.com

پست الکترونیک: www.uma.ac.ir/roshd